

~~въпросите, на които не знам отговорите...~~

Бизнес План

ОКТОМВРИ 2014

- ▶ Защо да пиша бизнес план
- ▶ Какво да пише в него
- ▶ Банката
- ▶ Въпроси и отговори

ТЕМИ В ДИСКУСИЯТА



За мен

- ▶ Какво правя; защо; от какво имам нужда; от какво ме е страх; какво да правите, ако мен ме няма....

За другите

- ▶ Инвеститори, кредитори, партньори

ЗА КОГО ПИША ТОЗИ БИЗНЕС ПЛАН?

- ▶ Кое е най-важното от бизнес плана? (Резюме на идеята)
- ▶ Какво искаме да направим? (Описание на идеята)
- ▶ Какви проблеми искаме да решим?
- ▶ Къде ще продаваме и кои са вече там? (Пазар и конкуренция)
- ▶ На кого и как ще продаваме? (Бизнес модел)
- ▶ Как ще финансираме дейността си? (Финансов модел)
- ▶ Кой сме и как сме организирани за осъществяване на дейността? (Екип и структура)
- ▶ Какво и как сме постигнали до този момент? (Представяне и история на организацията)
- ▶ От какво зависи кога ще започнем и какво ще направим в краткосрочен план? (Готовност за реализация и план за действие)

КАКВО СЪДЪРЖА БИЗНЕС ПЛАНЪТ?

НАЙ-ВАЖНОТО...

- Кой съм аз?
- Каква е външната среда и какви са клиентски нужди?
- Как ще стигна до клиентите и защо моят продукт/ услуга ще бъде предпочетен пред този на конкурентите?
- Защо ще успея, какви са моите предимства?

Често допускани грешки:


Резюмето е твърде дълго и с много детайли

Няма конкретика, а клишета и общи фрази

ИДЕЯТА...

- Опишете идеята, която искате да развивате
- Представете продуктите/услугите, които искате да предлагате
- Какво е уникалното или новото в тях?
- Какво е вашето предимство в развиването на тази дейност пред останалите?
- Свързана ли е идеята с мисията на организацията или с друг ваш осъществен проект?

ПРОБЛЕМЪТ...

- Ясно дефинирайте проблемите, които искате да решите
 - Кой е Вашият клиент
 - На кого са тези проблеми
 - Колко души имат този проблем
 - Как се променя тяхната бройка във времето
 - Какви са решенията, които се прилагат в момента
 - Как Вашите продукти/ услуги ще ги разрешат и могат
- 

ПАЗАРЪТ...

- Покажете, че познавате средата
- Посочете проучвания на пазара и сектора, в който ще продавате
- Колко е голям пазарът, на който ще продавате
- Как се е развивал той в последните години и какви са прогнозите за развитието му
- Как е регулиран пазарът
- Кой са основните играчи на него
- Какви са техните предимства
- Има ли заместители на продуктите, които те предлагат

КЛИЕНТЪТ...

- Опишете Вашите клиенти
- Кои са те? Имате ли ясна сегментация на клиентите?
- Знаете ли как те взимат решение за покупка?
- Какви продукти/ услуги използват те до момента?
- Колко струва Вашият продукт/ услуга? Как се формира и от какво зависи цената му/й?
- Защо клиентите ще са готови да заплатят цената, която искате?
- Как стигате до клиента?
- Как ще разпространявате продуктите/услугите?
- Как ще накарате клиентите да
- „бутнат“ врата на Вашия „магазин“?
- Какви са алтернативните канали на разпространение?


....ПАРИ ПРИ ПАРИ ОТИВАТ....

- Как се финансирате до момента?
- Колко средства са Ви необходими за стартиране на дейността?
- Какви са разходите за производство/предоставяне на продуктите/услугите? Каква е ценовата политика, която ще следвате?
- Какви са административните Ви разходи?
- С колко средства разполагате Вие?
- Паричен поток!!!
- Как ще издържате дейността до реализирането на необходимия обем продажби за самоиздръжката ѝ?
- Какво ще направите със средствата от наградата?

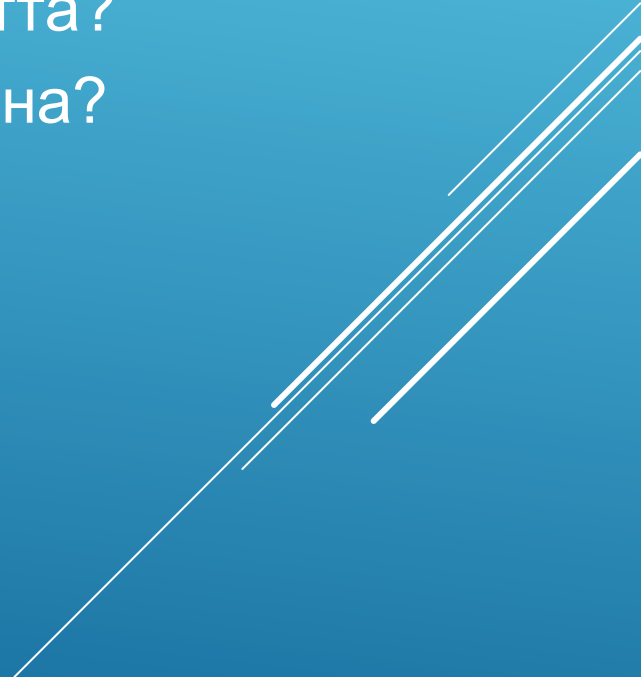
НЕ СЪМ САМ, А СГОВОРНА ДРУЖИНА...

- Представете екипа, който ще развива дейността?
- Какъв е досегашният опит на хората в екипа, който ще бъде полезен за реализация на дейността?
- Какви са необходимите ключови умения за реализация на дейността?
- Кои от необходимите умения и компетентности имат хората в екипа?
- Как ще осигурите тези, които нямате?
- Какъв е необходимият брой служители за осъществяване на дейността?
- Каква ще бъде организационната структура?
- Как ще се взимат решенията?
- Как ще съчетавате тази дейност с основните дейности на организацията Ви?


ПОХВАЛЕНТЕ СЕ...

- Представете Вашата организация?
 - С каква цел е създадена и каква е мисията ѝ?
 - Какво сте постигнали до момента?
 - Как сте го постигнали?
 - Какви хора работят за организацията?
 - Похвалете се.....
- 

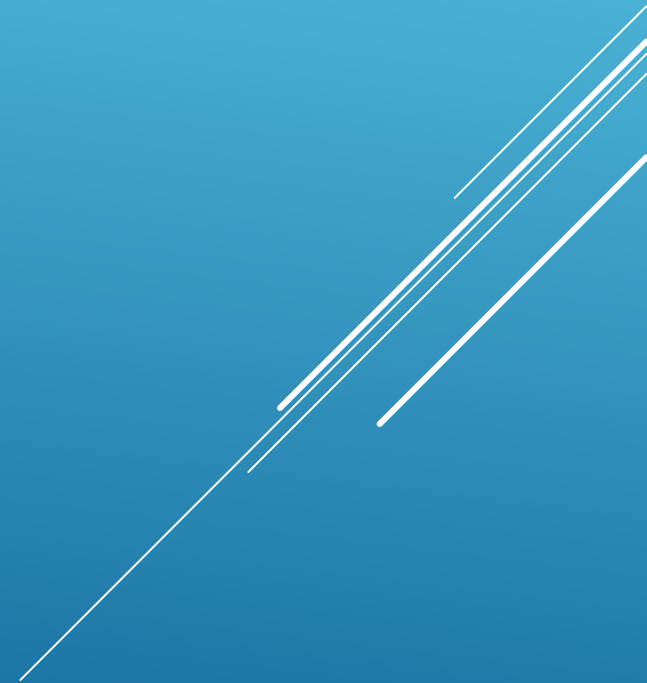
А СЕГА НАКЪДЕ?

- Критичен момент в бизнес плана!
 - Посочете на какъв етап сте в реализацията на дейността
 - Кои са критичните етапи за стартирането на дейността?
 - Кои са предизвикателствата през първата една година?
 - Какви цели си поставяте за първата година?
 - Кои са хората и какво следва да направят те?
 - Кога и как следва да го направят?
 - Как ще измервате напредъка в проекта?
- 

БАНКАТА...

- Правен статут
 - Финансово обезпечена идея
 - Обезпечение
 - Ясни и точни срокове за изплащане
 - Регулярност на постъпленията
- 

време за незададените въпроси



Благодаря за вниманието!

Димитър Пенков

Dimitar.Penkov@unicreditgroup.bg

Старши Мениджър

Отдел Бизнес Клиенти

Управление Маркетинг и клиентски сегменти

